



2019年3月期 決算説明会

2019年5月27日

KNT-CTホールディングス株式会社

目 次

I. サマリー

II. 2019年3月期 決算概要

III. 2020年3月期 業績予想

IV. 中期経営計画（2018年度～2020年度）の進捗状況



I. サマリー

2018年度 決算（概略）

【単位：億円】

売上高



売上総利益



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



中期経営計画の取り組み状況（トピックス）

個人旅行事業 の再構築	Webファースト への転換	【体制】	HD (WEB戦略部) + KNT-CT ウェブトラベル +	クラブツーリズム ↕ 近畿日本ツーリスト各事業会社
		商品	着地型造成への転換 ☞ メイト企画・仕入箇所の再編、商品造成でのKNTとCTの融合 業務プロセスの改革 ☞ Webサイトへの商品先行掲載、仕入から掲載までの業務タームの短縮	
		販売	Webでの効果的・効率的な販売 ☞ 紙媒体主義からWeb（サイト・メルマガ）を主軸にした媒体制作 ☞ 店舗（リアル）とWeb（バーチャル）が融合した新たな販売モデル Webサイトの改修 ☞ ユーザービリティの向上に向け、Webサイトのデザインを刷新	
	近畿日本ツーリストと クラブツーリズムの一体化	➤ KNT各店舗でのCT商品の販売拡大 ➤ Webサイトおよび顧客データの相互連携の強化 ➤ 関係協力機関で構成される「KNT-CTパートナーズ会」の新設		
団体旅行事業 の拡大・強化	◆ 2020年国際的大型スポーツイベント大会におけるスポンサー企業のホスピタリティ事業等の受注拡大 ◆ 教育旅行の取扱い拡大および将来の顧客化に向けた教育旅行支援システムを独自開発			
グローバル事業 の強化	◆ 基本戦略『B to B（to C）』による取扱いの拡大 ◆ 国内・海外子会社の相互連携の強化 ☞ 訪日旅行事業および海外における旅行事業の拡大			



Ⅱ. 2019年3月期 決算概要

KNT-CTホールディングス連結範囲

【連結子会社 33社】

KNT-CTホールディングス

【本社所在地】 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル

国内旅行会社（15社）	クラブツーリズム、近畿日本ツーリスト北海道、近畿日本ツーリスト東北、近畿日本ツーリスト関東、近畿日本ツーリスト首都圏、近畿日本ツーリスト中部、近畿日本ツーリスト関西、近畿日本ツーリスト中国四国、近畿日本ツーリスト九州、近畿日本ツーリストコーポレートビジネス、KNT-CTグローバルトラベル、KNT-CTウェブトラベル、近畿日本ツーリスト沖縄、ユナイテッドツアーズ、三喜トラベルサービス	
海外旅行会社（8社）	KIE (USA)、KIE (CANADA)、KIE (OCEANIA)、HOLIDAYTOURS MICRONESIA (GUAM)、近畿国際旅行社（中国）、近畿美勝国際旅行社（上海）、台湾近畿国際旅行社、近畿国際旅行社（香港）	
その他 関連事業会社（10社）	労働者派遣業務	ツーリストエキスパート
	商事・保険	近畿日本ツーリスト商事
	業務受託 他	ツーリストサービス北海道、KNTビジネスクリエイト
	アシスタント業務	ツーリストインターナショナルアシスタンスサービス
	イベント&コンベンション企画	イベントアンドコンベンションハウス
	介護事業	クラブツーリズム・ライフケアサービス
	再保険引受事業会社	H&M INSURANCE HAWAII、 GRIFFIN INSURANCE
	宇宙旅行事業	クラブツーリズム・スペースツアーズ

【持分法適用関連会社 2社】

国内	NTTデータ・テラノス	海外	KNT TRAVEL (THAILAND)
----	-------------	----	-----------------------

2019年3月期の連結業績

単位：百万円、%

	2018年3月期	2019年3月期	増減額	増減率
売上高	405,172	411,821	6,649	1.6
売上総利益	71,658	71,993	335	0.5
営業利益	3,177	2,532	△645	△20.3
経常利益	3,342	2,834	△507	△15.2
特別利益	43	12	△31	△72.3
特別損失	509	1,786	1,277	250.9
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,412	1,279	△133	△9.5

2019年 3月期 連結貸借対照表

単位：百万円

	前連結会計年度 (2018年3月31日)	当連結会計年度 (2019年3月31日)	増減額		前連結会計年度 (2018年 3月31日)	当連結会計年度 (2019年 3月31日)
流動資産	111,013	121,521	10,508	自己資本 比率	19.3%	19.0%
うち現金及び 預金、預け金	68,140	71,348	3,207			
固定資産	19,403	19,958	555			
資産合計	130,416	141,479	11,063			
流動負債	101,631	111,224	9,593	一株当たり 純資産	923.26円	983.82円
うち営業未払金・ 旅行券等	40,997	40,494	△502			
固定負債	3,480	3,305	△175			
負債合計	105,111	114,529	9,417			
純資産合計	25,304	26,950	1,645			
うち利益剰余金	7,731	9,010	1,279			
負債および 純資産合計	130,416	141,479	11,063			

2019年 3月期 連結キャッシュ・フローの状況

単位：百万円

	前連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)	当連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	4,590	4,845
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 2,519	△ 1,677
財務活動による キャッシュ・フロー	△ 23	△ 18
現金及び現金同等物 の期末残高	67,191	70,349



Ⅲ. 2020年3月期 業績予想

2020年3月期の連結業績予想

単位：百万円、%

	2019年3月期	2020年3月期	増減額	増減率
売上高	411,821	422,500	10,679	2.6
営業利益	2,532	3,000	468	18.5
経常利益	2,834	3,200	366	12.9
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,279	1,860	581	45.4



IV. 中期経営計画の進捗状況について

2018年度～2020年度

1. 中期経営計画の概要

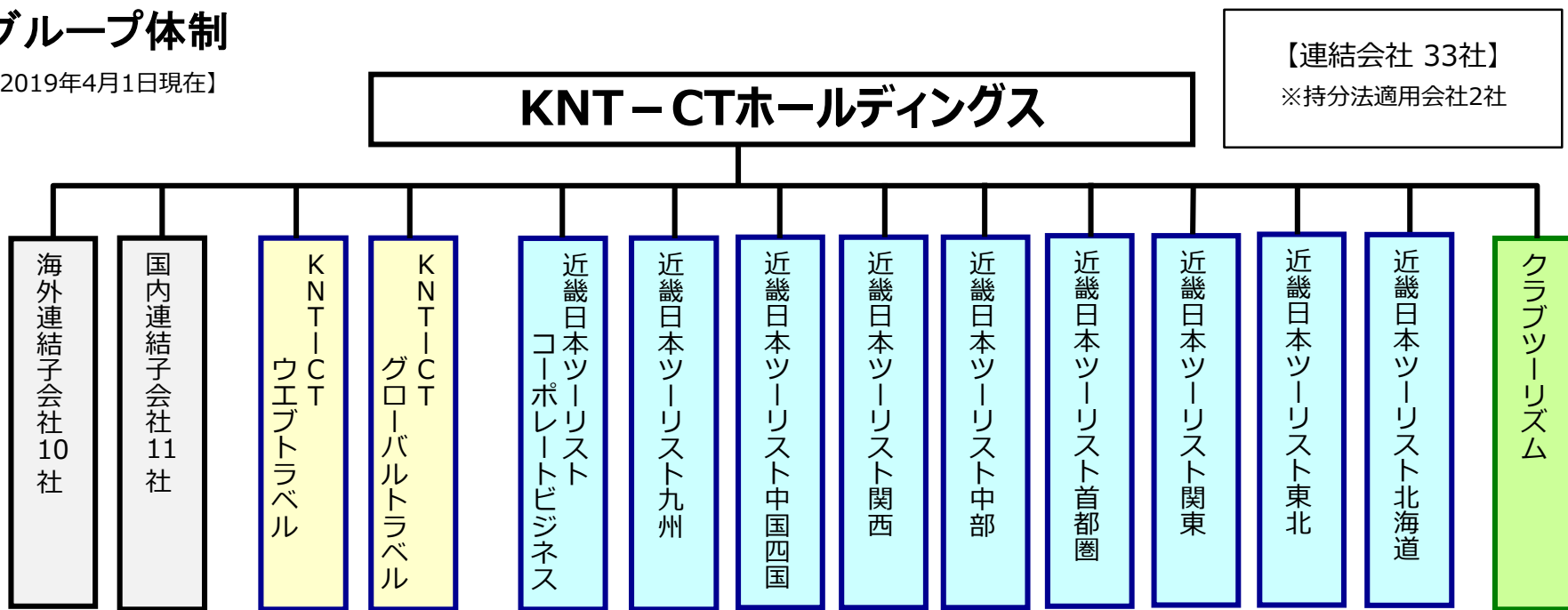
計画期間	2018年度～2020年度【3カ年】
基本目標	事業構造改革による売上高および利益の拡大
基本方針	<ul style="list-style-type: none">(1) 組織再編による効果の最大化(2) 個人旅行事業の再構築(3) 団体旅行事業の拡大・強化(4) 内部統制の強化(5) 人材の育成と活用
注力事業	<ul style="list-style-type: none">(1) 成長領域事業（訪日旅行事業、スポーツ事業、地域交流事業）(2) Web販売事業(3) 2020年国際的大型スポーツイベント大会事業

2. 事業構造改革の概要

基本方針	基本戦略
<p>集中</p>	<p>➤ グループ横断的な事業戦略の策定機能および事業推進機能の強化</p>
<p>分散</p>	<p>➤ 地域密着による意思決定の迅速化、機動力の発揮</p> <p>➤ 訪日旅行事業、インターネット販売事業など成長マーケットへの専門特化</p>

◇グループ体制

【2019年4月1日現在】



3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

【省略表記】 近畿日本ツーリスト：KNT クラブツーリズム：CT

①商品の企画・造成

KNTの各事業会社に
『個人旅行・ウェブ販売部』を設置

☞ KNT-CTウェブトラベルを軸に、各事業会社との連携を強化し、Web販売を拡大

- ①Web掲載商品の拡充
- ②地域性を活かしたメルマガ配信等による攻めの営業強化

メイト企画・仕入箇所の再編

☞ 発地型造成から着地型造成への転換

仕入企画センター	✓ 着地の仕入れ ✓ 現地観光（着型ユニット）商品の企画・造成
国内企画センター	✓ 発地の商品造成 （現地観光商品 + 発→着への交通）

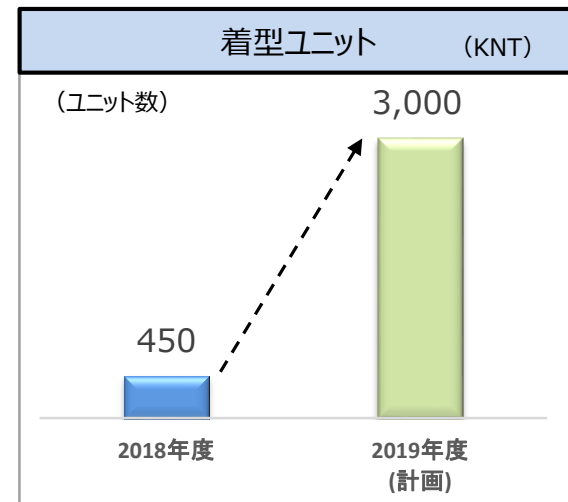
テーマ性の高い商品の開発・拡充

従来の素材型商品
を中心とした商品

+

ターゲットを明確にした「体験」を
提供するテーマ性の高い商品

- ☞ 各地域のKNTとCTが連携して、観光コンテンツを収集
- ☞ CTの現地発着商品を組み入れたメイト商品の造成
- ☞ 現地観光（着型ユニット）商品の拡充



3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

②商品の販売

Webファーストへの業務プロセスの転換

- ☞ Web先行販売への業務フロー、システム改革を実施
【仕入→企画→造成→Web商品掲載（販売）までの業務ターム】
(KNT) 従来 約3ヵ月 ⇒ 改革後 約0.5ヵ月
- ☞ 動画等を活用した旅の想起に繋がるWebサイトおよびメールマガジン改革



- ✓ 顧客ニーズへの即時対応
- ✓ 旬の商品掲載等によるスピード感を備えた商品展開

タブレットを利用した店舗販売

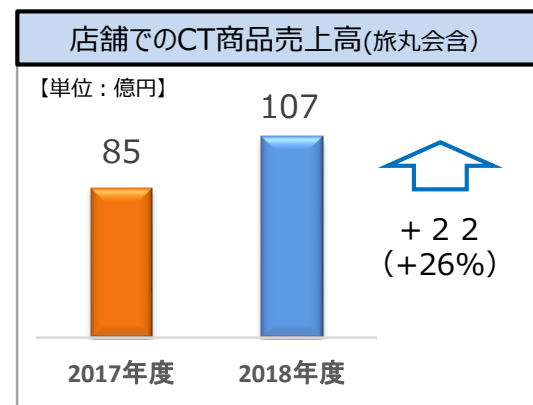
- ☞ 国内のKNT各店舗にタブレットを配備し、『Webサイトでの商品説明、申し込み』による効率的な店頭での案内



- ✓ ITを中心とした販売スタイルへの転換
- ✓ 顧客情報の確実な取得と適切な管理
- ✓ 店舗（リアル）とWeb（バーチャル）の融合によるWeb販売の拡大

KNTの各店舗でのCT商品の販売拡大

- ☞ 国内のKNT各店舗に、CTの販売端末を導入。
また、KNTの提携販売店（代理店・特約店＝旅丸会）にも簡易端末を導入



3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

③商品の仕入

『KNT-CTパートナーズ会』の設立

☞ KNTとCTの一体化を進めるなか、関係協力機関の組織においても一層の相互連携の確立を目指して**新たな組織**を設立

【 従 来 】

近畿日本ツーリスト協定旅館ホテル連盟

近畿日本ツーリスト全国ひまわり会

クラブツーリズム パートナーズ会



【 2019年4月1日～ 】

KNT-CTパートナーズ会

仕入機能の強化

☞ KNT各事業会社における、再編した『仕入企画センター』の仕入力の強化を推進

旅館・ホテル、観光施設、交通等関係協力機関への

- 適切なマーケット分析等を伴った、営業・企画提案の充実
- 営業（訪問）頻度の向上による、これまで以上の深い密着性・関係性の確立

☞ KNT（団体旅行・個人旅行）およびCTが一体となり、KNT-CTパートナーズ会との有機的な連携を図って、一般提供客室の利用（在庫消化率の向上）および誘客拡大等を促進

3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

④KNT、CTにおけるITシステムの開発・改修

Web販売の拡大に向けたIT投資計画

☞中期経営計画期間（2018～2020年度）での投資計画

【投資項目】

- ①Webサイト対応
- ②顧客データベース
- ③基幹システム再構築
- ④その他

【投資額】

総額 94億円

Webサイトのデザイン刷新

☞Webサイトのユーザービリティ向上にあたり、KNTサイト、CTサイトを刷新・機能拡充

【KNTサイト】

- 人気エリア・キーワードに基づいた商品を発地毎に陳列
- テーマ・季節・エリア等による特集ページを設置
- 各着地でのお勧めを紹介する現地観光プランページを設置



【CTサイト】

- 特集ページのスマートフォン対応促進
- お申込画面の使いやすさ改善のためデザインを刷新
- お客様がご自身でメールマガジンの内容および受取り数を選択できる機能の拡充



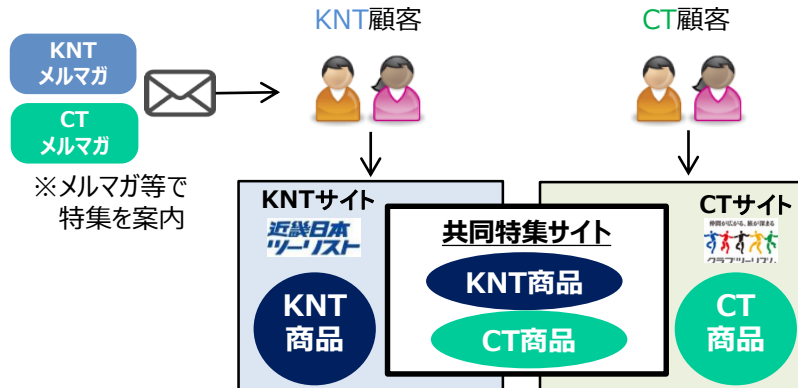
3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

⑤ITシステムのKNT/CT相互連携

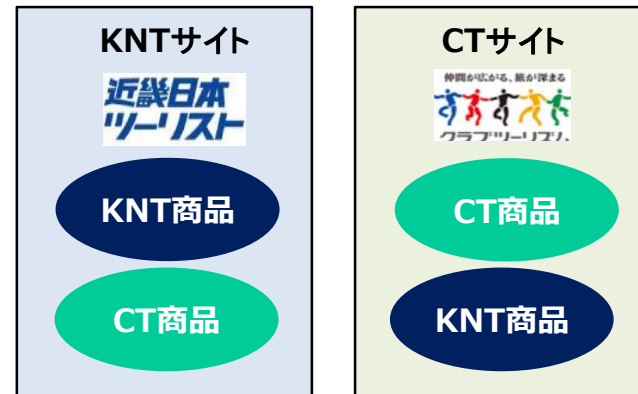
STEP1

- 共同特集サイトにKNT、CTの特集商品を掲載

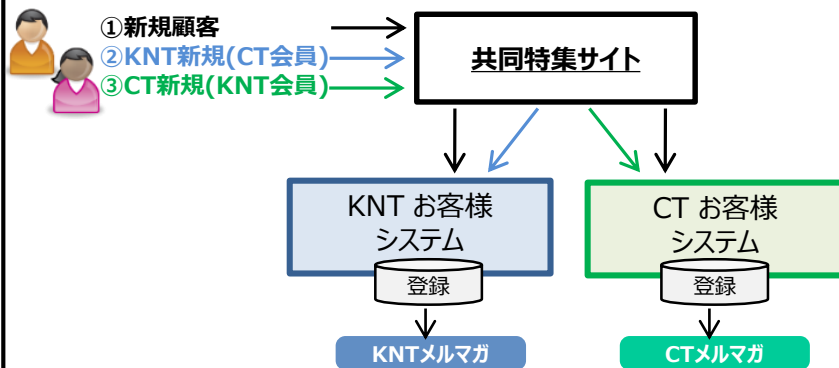


STEP2

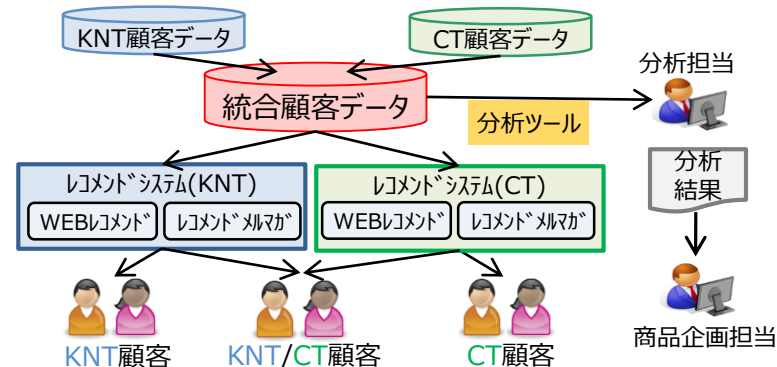
- KNT、CTサイト双方での両社商品の掲載・取扱



- 共同特集サイトからKNT、CT両会員への登録を実施



- KNT、CTの両顧客情報を活用したマーケティング分析環境 (レコメンドを含む) の整備・実装
- One to One マーケティングの実践



Web
サイト

顧客
データ

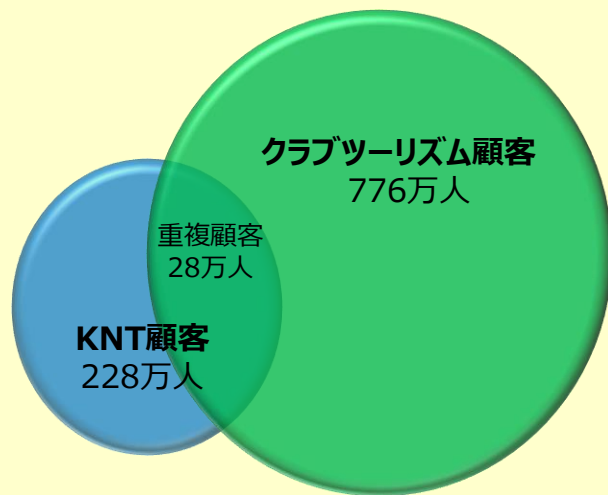
3. 個人旅行事業の再構築

～中期経営計画の進捗・推進～

⑥KNT、CTにおける顧客の拡大

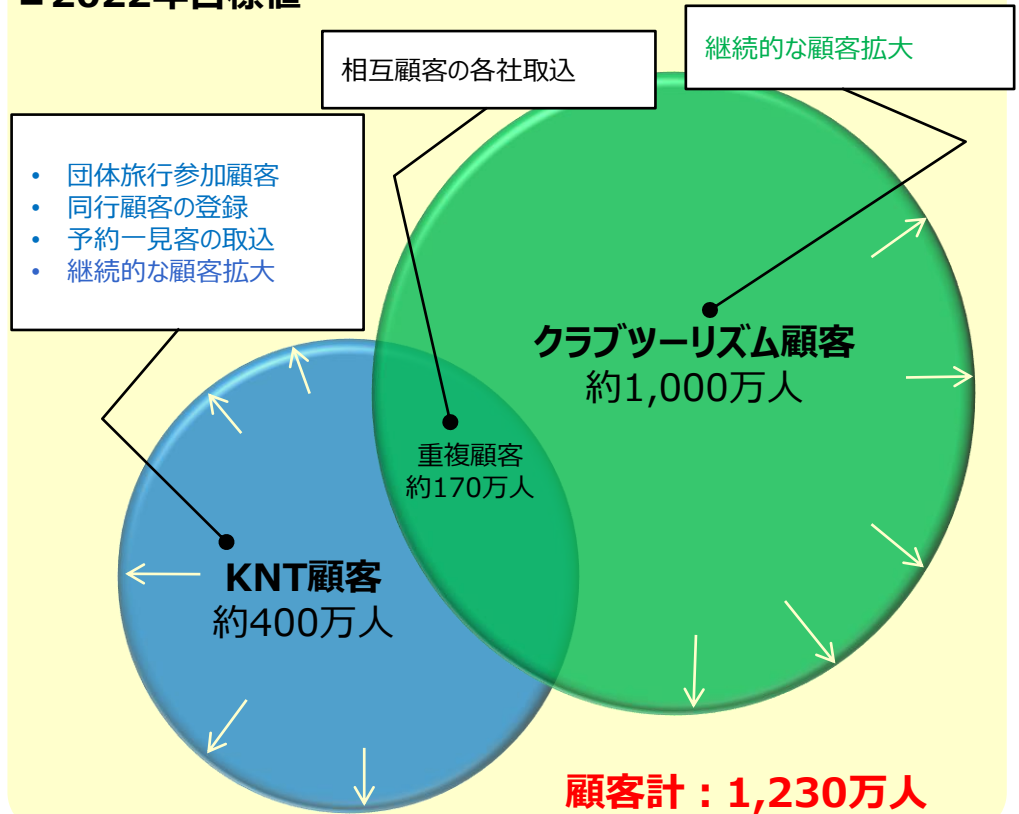
Web販売の拡大で必要となる「基盤」 顧客拡大による顧客データ

■現状（2018年度末）



顧客計：976万人

■2022年目標値



顧客計：1,230万人

4. 個人旅行事業の目指す方向性

～中期経営計画の進捗・推進～

1. 強みを活かした商品造成による、OTAとの差別化

OTAにはない商品造成・顧客接点

- ①クラブツーリズムのテーマ性の高い旅行商品
- ②全国に跨る支店・店舗を活かした、地域の観光素材の発掘。それを組み合わせた**着地型商品の提供**
- ③**人財**
 - ☞「旅行需要開発」における知見・スキル

企画・造成力

- ④店舗での**リアルな顧客接点**
 - ☞生の顧客ニーズの把握
 - ☞対顧客、地域コミュニケーションの形成

- ⑤**仕入力**
 - ☞団体・個人旅行事業、両面での仕入・販売力
 - ☞KNT-CTパートナーズ会との連携による情報収集力



4. 個人旅行事業の目指す方向性

～中期経営計画の進捗・推進～

2. Web販売を主軸にした、多チャネル販売によるトップラインの押し上げ

直販『店舗』

直販『Webサイト』

メディア、コールセンター等

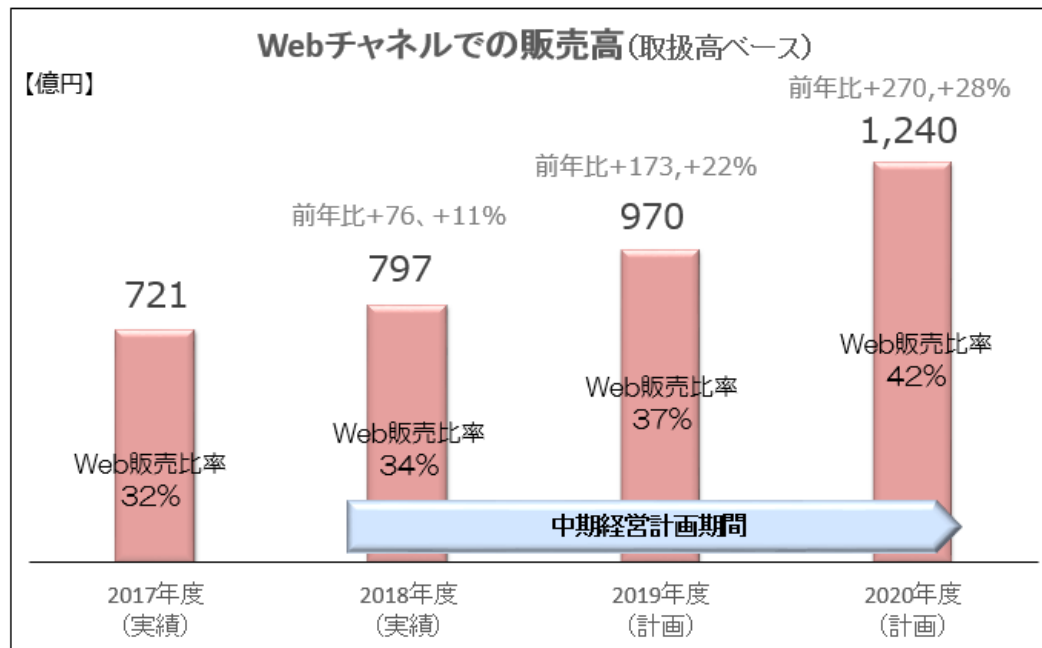
OTAを含めた他社販売チャネル

Web販売チャネル（自社サイト）の役割

- (1) 販促、マーケティングに必要な顧客データ（メルアド、購買履歴など）の取得ツール
- (2) 自社サイトで先行（または限定）販売する商品

- ① 高付加価値(※)、利益率が高い商品は、自社サイトで販売
※テーマ性の高い商品。アニメ、スポーツ、有名人等とコラボしたニッチ市場での商品など
- ② 他社で代売引受が難しい、チャレンジ商品
※ニーズの確認・見える化（Web販売はリトマス試験紙的役割も担う）

3. Web販売の拡大

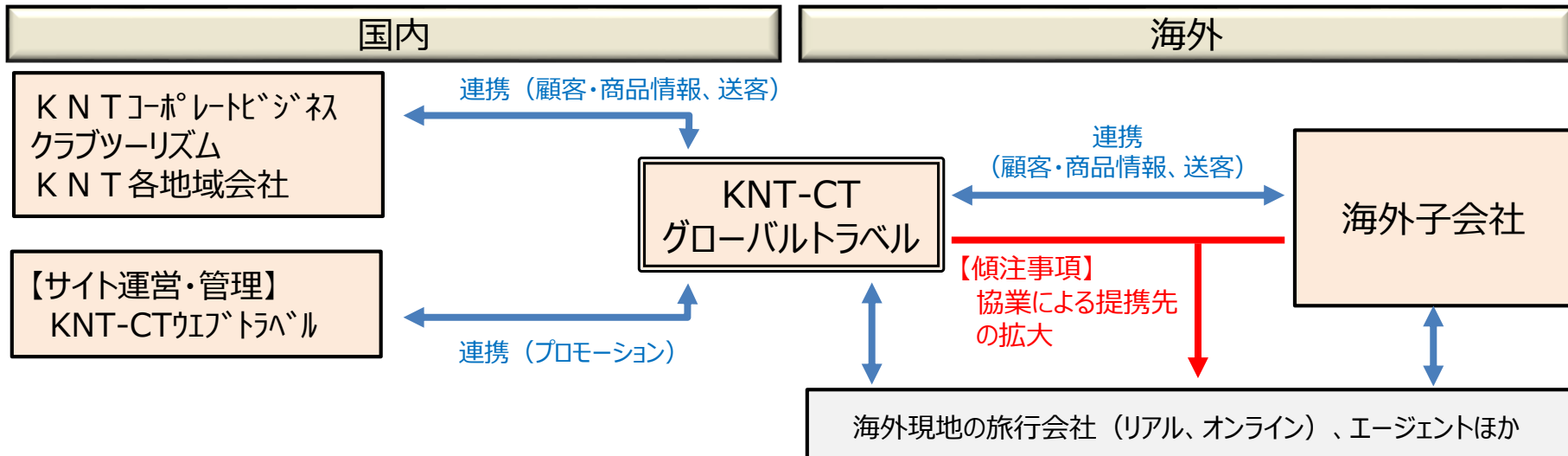


5. グローバル事業の強化

～中期経営計画の進捗・推進～

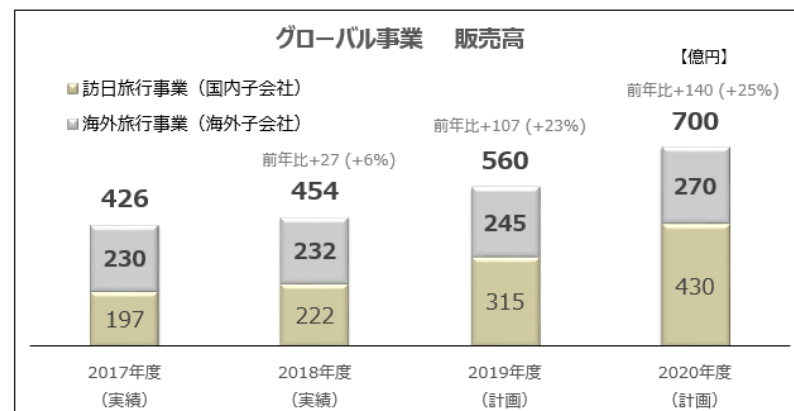
基本戦略

- 『B to B (to C) 』による取扱の拡大
- KNT-CTグローバルトラベルが軸となり、国内・海外のグループ各社における相互連携の強化
- KNT-CTウェブトラベルと連携した、効率的・効果的なプロモーション展開



事業戦略

- 海外旅行会社等との提携によるDMC事業の拡大およびグローバル交流事業の創出
- クラブツーリズムの訪日旅行商品『YOKOSO』のラインアップ強化
- オンライン旅行会社との提携拡大による販売強化
- KNT各地域会社の仕入箇所との協働による、訪日宿泊単品の『JTO』商品の拡充



6. 教育関連事業の拡大

～中期経営計画の進捗・推進～

『教育×旅行×ICT』による、新たなサービス・価値の提供

☞教育旅行支援システムのスマートフォンアプリ『旅ともプラス』を独自開発

目的

- 多様化するニーズに応えることで学校行事の受注率を向上
- 先生の業務軽減
- ICTを活用した生徒の学習効果UP
- 保護者へのより高い安心感の提供

機能

- 旅行前から旅行後まで、12の機能で旅行行事を一貫サポート
- システム内で学校・生徒・保護者・KNTを繋げることで利便性の向上を実現



【12の機能】

旅のしおり
必要に応じて旅行に関する情報を掲載できます。

日程表
入力された旅行日程を生徒様・保護者様・KNTが電子データで情報共有（修正も行えます）。

班別行動
主要な観光地の営業時間・入館料・解説などの情報が確認できます。

MYページ
保険証やパスポート情報をサーバに保存し、必要に応じて印刷できます。また保護者様が入力したアレルギー情報を先生・KNTが確認しアプリで一括管理できます。

アルバム
旅行中に撮影した写真などを保存・共有できます。

安心安全
緊急事態発生の際、スムーズに連絡が取れます。取得した位置情報をメールで送信することも可能です。

グループ(班別屋割)
部屋割りや行動班などのグループを簡単に編成、また電子データを情報共有できます。

事前学習
事前学習資料を登録し、閲覧・活用できます。

パーソナルポートフォリオ/メモ
事前の課題・旅行中の気づきメモ、写真を活用した、事後報告書の作成ができます。

アンケート
生徒様や先生に対してアンケートを実施できます。

【スマホトップ画面イメージ】

7. 2020年国際的大型スポーツイベント大会事業への取り組み

2020年に向けた体制整備と営業活動

(1) KNT-CTグループが一体となった事業推進

☞ HDが軸となり、グループ各社横断的な推進体制を構築し推進中

(2) スポンサー企業営業

☞ 受注した企業ホスピタリティ・プログラムへの対応

(3) 観戦チケット付き旅行商品の販売

☞ 近畿日本ツーリストの集客力、クラブツーリズムの企画力を活かした、商品造成および販売展開

☞ キャンペーンを通じた需要の想起活動

☞ 店舗およびWebサイト、メルマガによる商品の紹介・販売情報のアナウンス

2020年をフックにした『レガシー』の創出

経験による 人財 の育成	人財
国際スポーツ大会における関連事業の 運営ノウハウ	スキル実績
企業ホスピタリティ事業等を通じた、『 信用 』と『 人脈 』の確立	顧客基盤
観戦チケット付旅行商品の販売をフックにした 顧客（メルマガ会員）の拡充	顧客基盤
2020をフックにした、団体・個人旅行事業における「 営業範囲の拡大 」	事業基盤



将来（2020以降）への
成長基盤『レガシー』

8. 【連結】数値計画

(単位：百万円)

	2017年度	2018年度		2019年度		2020年度	
		中期経営計画期間					
	実績	実績	前年比	業績予想	前年比	計画	前年比
売上高	405,172	411,821	101.6%	422,500	102.6%	456,000	107.9%
営業利益	3,177	2,532	79.7%	3,000	118.5%	5,500	183.3%
経常利益	3,342	2,834	84.8%	3,200	112.9%	5,700	178.1%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,412	1,279	90.6%	1,860	145.4%	3,400	182.8%
自己資本比率	19.3%	19.0%		19.7%		20.5%	
株主資本利益率 (R O E)	5.7%	4.9%		6.7%		10.3%	
I T 投資計画	3,437	2,330	67.8%	3,900	167.4%	3,170	81.3%

KNT-CTホールディングス株式会社

〒163-0239

東京都新宿区西新宿2-6-1

新宿住友ビル

総務広報部 広報(IR担当:立花)

TEL:03-6851-4500

URL:<https://www.kntcthd.co.jp/>

本資料は投資勧誘を目的とした資料ではありません。あくまでも参考資料であり、正確な決算数値は決算短信・有価証券報告書等をご参照ください。本資料で記載しております経営目標は、様々な要因の変化により予想と乖離することもありますので、ご承知いただきますようお願いいたします。